

Führen zwischen Lust und Frust

Personality Profiling - Die Kunst, Menschen zu lesen

Leo Martin

Ob Führen Lust oder Frust macht, hängt maßgeblich von Ihrer Menschenkenntnis ab. Manchmal hat man nur den Bruchteil einer Sekunde Zeit. Wird er abdrücken oder nicht ...? Auch wenn solche Situationen für Sie eher selten sind, auch Sie profitieren von Ihrer Menschenkenntnis.

Mein Name ist Leo Martin, ich war zehn Jahre lang für einen großen deutschen Geheimdienst im Einsatz. Mein Job war es, Menschen aus dem Milieu der Organisierten Kriminalität als Vertrauensleute zu gewinnen. Ich bin trainiert worden, Menschen, ihr Verhalten, ihre Motive in Sekundenschnelle zu analysieren und mein Verhalten genau daraufhin abzustimmen. Nur so hatte ich eine Chance.

Es gibt eine ganze Reihe wissenschaftlicher – und sehr guter – Verfahren, um verschiedene Typen Menschen zu unterscheiden. Wenn ich mit meinem Klientel zu tun hatte, hatte ich allerdings nicht die Möglichkeit ellenlange Persönlichkeitstests zu machen, 150 Fragen zu stellen und die Antworten dann auch noch mit statistischen Werten abzugleichen.

Bei uns ging es darum, SOFORT zu wissen, ist mein Angebot für ihn interessant oder nicht? Was muss ich tun, um ihn am Ball zu halten? Oder um ihn zur Weißglut zu bringen? Was wäre in Ihrem Job der Vorteil, wenn Sie ganz genau wüssten, was jemanden antreibt ganz bestimmte Dinge zu tun oder zu lassen? Wenn wir besser verstehen würden, was dem Anderen wichtig ist? Wozu würde das führen? Wie würden wir die Sache dann angehen?

Menschenkenntnis zum Mitnehmen

Die alte Volksweisheit: „Behandle jeden so, wie du selbst behandelt werden möchtest!“ stößt hier schnell an ihre Grenzen. Wir sind alle verschieden, aber das Schöne ist, gewisse Tendenzen gibt es doch. Genau diese bringen uns auf die richtige Spur. Als Agent beobachte ich sehr genau. Und im Gespräch teste ich ständig, bin ich auf dem richtigen Weg oder muss ich nachjustieren? Das Gute ist, wir alle können das trainieren. Wenn wir nur wissen, worauf wir achten sollten, welche Unterscheidungen Sinn machen.

Macher mögen Macht

Da ist beispielsweise der „Machertyp“. Ihm sind schnelle Ergebnisse wichtig, er trifft Entscheidungen schnell, immer im Interesse der Sache. Er tritt sehr selbstbewusst auf, spricht in kurzen prägnanten Sätzen und wird sofort ungeduldig, wenn ich nicht schnell auf den Punkt komme. Ihn von mir oder einem Produkt oder Projekt zu überzeugen, in dem ich ihn mit Detailwissen, Zahlen, Daten und Fakten überhäufe, führt auf den Holzweg. Auch der Versuch ihn über die Beziehungsebene zu fangen, kann schnell zur Sackgasse werden. Einem „Macher“ muss ich zeigen, wie er durch mich und meine Hilfe höher und weiter kommt. Und zwar schnell.

Kontakter mögen Menschen

Bei einem „Kontakter“, dem die Beziehungsebene wichtiger ist als schneller Erfolg, wäre genau das der Weg ins Aus. Er ist gesprächig, gesellig, ihm sind Gemeinschaft und Kollegialität sehr wichtig. Er ist sehr emotional, ist teamorientiert und berücksichtigt gerne die Interessen anderer. Ihm sollte ich mehr Zeit geben, mir mehr Zeit für ihn nehmen und hier und da mal etwas Persönliches von mir Preis geben. Denn er braucht Geborgenheit und Zuspruch, um sich wohl zu fühlen.

Analytiker interessieren sich für Zahlen, Daten und Fakten

Für den „Analytiker“ unter uns wäre genau das der blanke Horror. Überflüssige Gefühlsduselei. Seine innere Tür wäre jetzt fest verschlossen wie Fort Knox. Er ist sehr sicherheitsorientiert, im sind Details wichtig, Zahlen, Daten und Fakten. Er ist sehr sachlich, überlegt, präzise und geordnet. Sein Leben hat

Struktur und Planung. Der „Analytiker“ wirkt vergleichsweise zurückhaltend, still, ernsthaft und nachdenklich. „Kontakter“ würden ihn als Einzelkämpfer bezeichnen. Ihn Motiviert die Qualität einer Sache: Systematik, Ordnung, Perfektion, Genauigkeit und Vollständigkeit. Reißen Sie ihn aus diesem System werden Sie bei ihm scheitern.

Wer Menschen gewinnen will, muss sie rühren – nicht schütteln

Genau darauf achten Agenten. Auf den Anderen. Den Menschen. Vielleicht macht es auch Ihnen enormen Spaß zu Testen ... welche Strategie funktioniert beim wem?

„Behandle jeden so, wie du selbst behandelt werden möchtest!“ hat ausgedient. Sie wissen jetzt warum. „Behandle jeden so, wie er selbst behandelt werden möchte!“ Das ist der Schlüssel zu Erfolg und Spaß im Leben.

Versuchen Sie die Motive anderer zu durchschauen. Präzise. Treffsicher. Alltagstauglich.

Ich durchschau dich! Du kannst das auch! So macht Führen Lust, nicht Frust!

Zum Autoren

Leo Martin hat Kriminalwissenschaften studiert und war zehn Jahre lang für einen großen deutschen Geheimdienst im Einsatz. Während dieser Zeit deckte er brisante Fälle der Organisierten Kriminalität auf. Sein Spezialauftrag war das Anwerben und Führen von Informanten. Als Experte für unterbewusst ablaufende Denk- und Handlungsmuster brachte er fremde Menschen dazu, ihm zu vertrauen, ihr geheimstes Insiderwissen preiszugeben und langfristig mit dem Dienst zusammenzuarbeiten.

Mit seinem Vortragsprogramm „Geheimwaffen der Kommunikation: Sanfte Strategien mit durchschlagender Wirkung“ und seinem Intensivtraining „Mission Führung: Wie Sie Ihren Einfluss auf andere erhöhen“, ist er regelmäßiger Gast auf den Top-Events führender Unternehmen.

Seine Bücher „Ich krieg dich!“ und „Ich durchschau dich!“ wurden alle schnell zum SPIEGEL-Bestseller.

www.leo.martin.de